

## KRANKENVERSICHERUNG

## Betriebliche Krankenversicherung löst personalwirtschaftliche Herausforderungen

von Versicherungsmakler Andreas Trautner, Trautner FinanzService, Esslingen

| Die betriebliche Krankenversicherung (bKV) ist kein Produktverkauf, sondern die Entwicklung eines Gesamtkonzepts mit dem Unternehmen. Zwei Motive spielen für Unternehmer dabei eine prioritäre Rolle: Personalkosten senken und einen sofort erlebbaren Mehrwert für die Mitarbeiter schaffen. VVP macht Sie mit dem personalwirtschaftlichen Konzept vertraut. |

### Aktuelle personalwirtschaftliche Herausforderungen

Die Fürsorge für die eigenen Mitarbeiter wird für Unternehmen immer bedeutender. Zum einen spielt der Fachkräftemangel eine immer größere Rolle, parallel dazu werden die Menschen immer stärkeren Belastungen am Arbeitsplatz ausgesetzt – beides führt mittel- und langfristig zu einem dynamisch steigenden Krankenstand innerhalb der Belegschaft. Hinzu kommt eine immer bessere und damit auch teurere medizinische Versorgung, die langfristig jedoch nicht mehr jedem in Deutschland Lebenden auch solidarisch finanziert zur Verfügung stehen wird.

Hier bedarf es neuer Lösungsansätze, um das Unternehmen wettbewerbsfähig und die Krankheitskosten bezahlbar zu halten. Eine Lösungsmöglichkeit bietet sich über die bKV.

### bKV als personalwirtschaftliche Lösungsmöglichkeit

Das Schöne an der bKV: Die bKV kann als Sachbezug eingeordnet und im Rahmen der 50-Euro-Sachbezugsgrenze steuer- und sozialabgabenfrei finanziert werden, wenn der Mitarbeiter anstelle des Versicherungsschutzes keine Geldleistung verlangen kann und der Arbeitgeber Versicherungsnehmer der bKV ist (BFH, Urteil vom 07.06.2018, Az. VI R 13/16, Abruf-Nr. 204316, mehr dazu in VVP 5/2022, Seite 8 → Abruf-Nr. 48020705).

### Vorteile einer bKV für den Arbeitgeber

Immer mehr Firmen bangen um die eigene Zukunft aufgrund des steigenden Fachkräftemangels. Neben den üblichen Mehrleistungen wie z. B. Tankgutscheine, Shoppingkarte oder E-Bike kann die bKV ein wichtiges Instrument im Kampf um gute Mitarbeiter sein. Denn gerade soziale Leistungen (die möglicherweise auch in den direkten Privatbereich Familie hineinreichen) bekommen bei der Wahl des Arbeitgebers einen immer höheren Stellenwert.

Eine bKV kann bei Mitarbeitern einen sofort erlebbaren und dauerhaften Mehrwert auslösen. Sie ist ein nachhaltigeres Instrument als eine Lohnerhöhung, um die Motivation zu steigern. Letztere hat nur einen kurzzeitigen Effekt und verpufft dann wieder.

Fürsorge für die Mitarbeiter steht bei vielen Unternehmen klar im Fokus



Beitrag hier mobil weiterlesen

ARCHIV



Soziale Leistungen genießen hohen Stellenwert bei Arbeitnehmern

bKV schafft Mehrwert und Motivationssteigerung

Ein weiterer für die Arbeitgeber sehr wichtiger Faktor dürfte auch die Senkung der betrieblichen Krankheitskosten durch die bKV sein. Durch eine bessere Versorgung im Krankheitsfall wird die Genesung schneller und dann auch nachhaltiger möglich. Durch beides lassen sich die Krankheitskosten massiv senken.

**PRAXISTIPP** | Um das „Investitionskapital“ in eine bKV-Versorgung genau zu berechnen, sollten Sie im Vorfeld eine Kosten-Nutzen-Analyse individuell für jedes Unternehmen erstellen. Dabei können die genauen betrieblichen Krankheitskosten pro Mitarbeiter als Messgröße dienen. Durch gezielte Maßnahmen direkt am Arbeitsplatz z. B. im Bereich von Vorsorgemaßnahmen, betrieblicher Gesundheitsförderung (BGF) oder von betrieblichem Gesundheitsmanagement (BGM) lässt sich die Produktivität direkt am Arbeitsplatz signifikant erhöhen.

Vielen Unternehmen ist nicht bewusst, welche Kosten ihnen dadurch entstehen, dass Mitarbeiter krank oder nicht im Vollbesitz ihrer Kräfte am Arbeitsplatz erscheinen. Die dadurch entstehenden „Folgekosten“ werden dem Bereich Absentismus und Präsentismus (Anwesenheit trotz Leistungseinschränkung) zugeordnet. Diese Kosten tauchen aber weder in der Bilanz noch der Steuererklärung eines Unternehmens auf; sie werden deshalb als heimliche – oder verdeckte – Gewinnvernichtung bezeichnet.

#### Vorteile einer bKV für Arbeitnehmer

Für den Arbeitnehmer liegen die Vorteile transparent und nachvollziehbar auf der Hand.

- In erster Linie können über eine bKV (wie auch über normale Zusatztarife) die immer größer werdenden Leistungslücken der gesetzlichen Krankenkassen geschlossen oder ergänzt werden. Hierfür sollten allerdings nur sinnvolle Ergänzungen in Betracht gezogen werden, die im Leistungsfall dann auch einen wirklichen Mehrwert bewirken.
- In allen guten Angeboten auf dem Markt wird vollständig auf Gesundheitsfragen verzichtet. Damit können auch Arbeitnehmer einen guten ergänzenden Versicherungsschutz erlangen, die nicht mehr ganz gesund sind – und das sogar mit dem Einschluss bestehender und laufender Behandlungen. Es entfallen sonst übliche Wartezeiten, sodass der Mehrwert einer solchen ergänzenden Gesundheitsvorsorge sofort eintritt.
- Auch Familienangehörige, die es aufgrund der sonst üblichen Gesundheitsprüfung bei Antragstellung nicht schaffen würden, können Zugang zu medizinischer Versorgung nach heutigem Stand der Wissenschaft erhalten. Tritt der Leistungsfall ein und wird der Mehrwert durch die bessere Versorgung neben dem Arbeitnehmer auch für dessen Partner und die Kinder konkret spür- und messbar, bringt genau das den erlebbaren Mehrwert und die engere Bindung an den Arbeitgeber. Das Gefühl „mein Chef kümmert sich tatsächlich um mich“ kann ungeahnte Kräfte freisetzen. Das wirkt sich dann direkt auf die Produktivitätsleistung aus.

Mit bKV lassen sich betriebliche Krankheitskosten senken

Kosten-Nutzen-Analyse macht Vorteil durch bKV sichtbar

Viele Pluspunkte

bKV als sinnvolle Ergänzung zur GKV...

Verzicht auf Gesundheitsfragen

## Vertriebliche Lösungsansätze und Absatzchancen

Die bKV ist der Zukunftsmarkt für den Absatz von Krankenzusatzversicherungen, gerade auch mit den Erfahrungen der Corona-Zeit. Eine gute Gesundheit ist Grundlage jedes Handelns. Dies betrifft neben den Gesellschaften auch die Vertriebsunternehmen und Vermittlerbetriebe.

- Bei Ihnen als Vermittler ist neben den klassischen Voraussetzungen wie Fachwissen und guter Organisation die Erfahrung entscheidend. Da es in diesem Geschäftsfeld um das „Humankapital“ des Unternehmens geht, ist es hilfreich, wenn Sie als Vermittler auch über ein tieferes Wissen zu den Bereichen betriebliche Gesundheitsförderung (BGF) und betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) verfügen. Dadurch erhöht sich Ihre Kompetenz in der erforderlichen Breite. Zudem können Sie der Geschäftsführung, dem Personalmanagement und dem Betriebsarzt weitestgehend auf Augenhöhe begegnen. Der dadurch erzielte Vertrauensbonus kann für alle weiteren Gespräche der entscheidende Faktor sein.
- Der vertriebliche Ansatz entsteht da, wo die Analyse endet. Jetzt geht es um die direkte Unterstützung vor Ort. Hier ist Ihr kompetentes Auftreten gefragt, gepaart mit eigener Erfahrung. Ihre Unterstützung umfasst u. a.
  - die individualisierten Ansprachekonzepte,
  - das Verfassen von Mailingvorlagen,
  - das Erstellen von Informationsmaterial und
  - die Durchführung von Informationsveranstaltungen im Unternehmen; so beginnt Ihr direkter Kontakt mit den Mitarbeitern des Unternehmens.
- Die Abstimmung mit Versicherern bei der Erstellung der folgenden Angebote, die Klärung der Abwicklungsprozesse und die praktische Umsetzung machen Ihren künftigen Erfolg messbar.
- Um auch die Zahlen in die Bücher zu bekommen, sind qualifizierte Gespräche und oft auch Veranstaltungen vor Ort notwendig.

Der eigentliche Erfolg im Bereich der Optimierung der personalwirtschaftlichen und personalökonomischen Bereiche wird sich messbar dann auch zeitnah einstellen – und die für das Unternehmen wichtige und nötige Nachhaltigkeit besitzen. Für Sie bedeutet dies die Chance, eine langfristige Geschäftsbeziehung aufzubauen und Cross-Selling zu betreiben.

**FAZIT** | Grundsätzlich ist die bKV kein Produktverkauf, sondern die Entwicklung eines Konzepts mit einem Unternehmer für dessen Betrieb und Personal. Dazu ist mehr als nur das normale Vermitteln von Verträgen notwendig. Am Anfang geht es immer darum, das Unternehmen zu analysieren, relevante Daten zu erfassen um so letztlich den Bedarf zu ermitteln. Mess- und Erfassungsgrößen sind die Anzahl der Mitarbeiter und deren Kosten genauso wie Umsatz pro Mitarbeiter und dessen Kosten im Krankheitsfall. Erst im zweiten Schritt sollte es darum gehen, anhand der gemeinsam definierten Ziele das oder die Produkte auszuwählen. Der Markt in diesem Bereich ist dynamisch, bietet jedoch für qualifizierte Vermittler sehr gute Zukunftschancen im Bereich der privaten Gesundheitsvorsorge.

Fachliche  
Anforderungen  
an Sie als Vermittler

Das ist vertrieblich  
zu tun

bKV bietet Chance  
auf langfristige  
Geschäftsbeziehung

bKV-Konzept mit  
Unternehmen hat  
gute Zukunftschance